

## PREZOS DE TRANSFERENCIA E COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA. EVIDENCIA EMPÍRICA

FRANCISCO JAVIER NÚÑEZ AGUADO  
Departamento de Economía Aplicada  
Escola Universitaria de Relacións Laborais de Lugo  
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 15 de marzo de 2005

Aceptado: 25 de maio de 2005

---

**Resumo:** Pártese da hipótese de que os diferenciais impositivos entre o país de orixe da multinacional e aqueles nos que se asentan as súas filiais condiciona o seu comportamento fiscal, alterando o volume de actividade declarado en función da incidencia dese diferencial sobre a súa factura impositiva. Así mesmo, considérase que a xeneralización do emprego das tecnoloxías da información e da comunicación (TIC) facilita a adopción de técnicas de prezos de transferencia mediante as cales se beneficia dese diferencial para reducir a cifra de impostos pagados. Inténtase contrastar estas hipóteses mediante a análise de regresión dunha mostra de empresas residentes en España, filiais de grupos multinacionais estranxeiros. Os resultados, aínda que condicionados pola brevidade da mostra obtida, poñen de manifesto unha certa relación positiva entre o diferencial fiscal e as cifras de vendas e ingresos declaradas; con todo, os resultados relacionados co emprego das novas TIC e o uso de prezos de transferencia non mostran ningunha relación significativa.

**Palabras clave:** Prezos de transferencia / Multinacional / Diferencial impositivo / Comercio electrónico / Tecnoloxías da información e comunicación / Análise empírica / Regresión.

### TRANSFER PRICING AND ELECTRONIC COMMERCE IN SPAIN. EMPIRICAL EVIDENCE

**Abstract:** In this article it is proposed that multinationals alter their economic behaviour in host countries taking into account fiscal differentials between home and host countries. It is also argued that new economy companies that use electronic commerce and Internet in their relations with customs and in their internal organization find it easier to apply transfer prices practices in order to minimize their fiscal burdens. It is tried to verify this hypothesis by regression analysis of a group of foreign companies resident in Spain. Results show some kind of positive relation between fiscal differentials and net sales and net incomes declared in Spain. It could not be find any significative relation between electronic commerce generalized use and transfer pricing.

**Keywords:** Transfer prices / Multinational / Fiscal differentials / Electronic commerce / Information and communication technologies / Empirical analysis / Regresion.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Os diversos estudos sobre a evolución do comercio electrónico acreditan un importante crecemento nas cifras de vendas realizadas utilizando este medio, con ritmos superiores aos do conxunto da actividade económica. Nos Estados Unidos, un dos países máis avanzados na penetración do comercio electrónico e na difusión de internet, as transaccións electrónicas entre empresas –*Business to business* (B2B)– ocupan un papel central no seu crecemento, efectuándose estas fundamentalmente a través das redes privadas de intercambio de datos –*Electronic Data Interchange* (EDI)–. Con todo, tamén na venda polo miúdo e nos servizos, tradicionalmente

máis enfocadas ao comercio empresa-consumidor –*Business to consumer* (B2C)–, estase producindo unha adopción cada vez máis xeneralizada desta nova canle de venda, con todas as implicacións que isto supón (novos hábitos de compra, de medios de pagamento e de entrega, etc.).

Centrándonos agora no comercio B2B, cómpre sinalar que a xeneralización do emprego do comercio electrónico polas empresas no desenvolvemento da súa actividade formula importantes cuestións dentro do ámbito fiscal e que a súa resolución definitiva aínda non se alcanzou. De termos en conta que unha gran parte do comercio B2B se realiza entre empresas do mesmo grupo, enténdese que unha das áreas especialmente afectadas faga referencia aos prezos de transferencia. A isto engádeselle a dificultade para diferenciar, en determinados supostos de comercio electrónico, entre entregas de bens e prestación de servizos, distinción esta dunha gran relevancia nos ámbitos fiscal, comercial e aduaneiro.

Os importantes traballos desenvolvidos sobre o tema en diversos foros, tanto multilaterais (OCDE, UE, etc.) coma nacionais<sup>1</sup>, coinciden en sinalar que a xeneralización do emprego do comercio electrónico por parte das empresas, tanto nas súas relacións con terceiros coma no nivel interno, non supón, dentro do ámbito dos prezos de transferencia, a aparición de ningunha problemática específica que engadir ás xa existentes. Con todo, admítese que a xeneralización do emprego por parte das empresas das novas tecnoloxías da información e da comunicación contribúe a agravar a preocupante problemática xa formulada por esta práctica, xa que dificulta aínda máis a súa solución atrancando a identificación e a proba deste tipo de transaccións, invalidando as técnicas de máis estendida aceptación para a súa detección e cálculo.

O obxectivo último deste traballo é tratar de atopar unha evidencia empírica da utilización de prezos de transferencia por motivos fiscais por parte das empresas multinacionais asentadas en España e se esta utilización adquire un patrón diferente naquelas empresas que presentan un maior grao de integración do comercio electrónico e das TIC.

A primeira parte do traballo presenta as grandes expectativas que no ámbito do comercio internacional supuxo a xeneralización do emprego das TIC para as grandes empresas e o risco que isto supón para as administracións fiscais no suposto de que aquelas as utilicen para unha intensificación do emprego dos prezos de transferencia. Logo de introducir as dificultades do estudo e a detección de prezos de transferencia, faise un pequeno percorrido pola literatura científica máis recente que aborda este tema, pasando a continuación a describir o proceso de obtención da mostra obxecto de estudo e a proporcionar unha breve descrición desta. Unha vez efectuado isto, introdúcense os distintos modelos de regresión elaborados para contrastar as hipóteses formuladas no traballo, finalizando cun resumo dos resultados

---

<sup>1</sup> Informe da Australian Taxation Office, Informe ao Congreso do Tesouro estadounidense, Informe sobre o comercio electrónico en España, etc.

máis relevantes alcanzados, nos que se salienta a influencia do diferencial fiscal no comportamento das empresas analizadas, aínda que se fai un especial fincapé na insuficiencia dos datos obtidos para poder considerar concluínte o resultado.

## 2. AS NOVAS TECNOLOXÍAS E O COMERCIO INTERNACIONAL

O emprego de internet e do comercio electrónico é especialmente relevante naqueles casos nos que se prestan servizos ou naqueloutros nos que se procede á descarga de bens dixitalizados<sup>2</sup>. O desenvolvemento adquirido polas TIC e os cambios organizativos a que están dando lugar no seo das empresas relaciónase coa externalización de procesos, fundamentalmente actividades de apoio ou de carácter complementario con respecto ao obxecto de negocio da empresa. Este proceso é unha das causas fundamentais da chamada “terciarización” da economía, ao pertenceren ao sector servizos a maior parte das actividades externalizadas –práctica que xa se viña dando en décadas anteriores e que agora, co apoio das TIC, pode verse facilitada<sup>3</sup>–.

Esta maior relevancia dos servizos vese, con todo, timidamente reflectida nas cifras das balanzas de pagamentos, nas que o comercio internacional de bens supera o de servizos. Isto é debido á imposibilidade nos servizos de separar a produción da transacción, así como da necesidade, na maioría dos casos, de que exista unha certa proximidade física entre o provedor e o receptor, factores todos eles que dificultan o seu comercio internacional. Estas circunstancias obrigan ás empresas estranxeiras de servizos interesadas en desenvolver a súa actividade nun determinado territorio a contar nel cunha empresa filial ou a desprazar a ese territorio unha persoa física para que, en nome propio ou no da empresa, proceda á prestación do servizo.

En ambos os casos estamos ante dous supostos nos que esas transaccións non son rexistradas nas estatísticas que se refiren aos servizos da balanza de pagamentos. Con todo, hai traballos en marcha por parte das Nacións Unidas, da OCDE e do FMI encamiñados a modificar a contabilización das transaccións internacionais de servizos. Neses traballos está previsto recoller os supostos anteriormente indicados como parte das transaccións internacionais de servizos<sup>4</sup>.

Malia iso, como pode observarse na gráfica 2, na súa desagregación da evolución do comercio internacional de servizos, as balanzas de pagamentos actuais

---

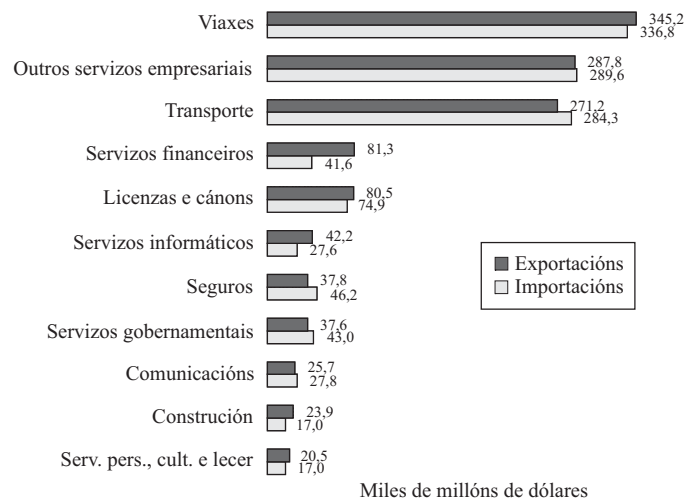
<sup>2</sup> Transaccións estas últimas consideradas para os efectos do IVE como servizos tanto pola OCDE, nos seus traballos para adaptar a normativa fiscal internacional ao comercio electrónico, coma pola UE, nas modificacións normativas introducidas para facerlles fronte ás consecuencias fiscais máis problemáticas derivadas da difusión do comercio electrónico.

<sup>3</sup> Segundo datos da OCDE, os servizos son responsables do 70% do valor engadido xerado nas economías dos países membros. As exportacións e as importacións de servizos, segundo esta organización, supuxeron no ano 2002 o 21,9% e o 20,5%, respectivamente, do total das importacións e das exportacións de bens e servizos nas balanzas de pagamentos de trinta países membros.

<sup>4</sup> As Nacións Unidas xa elaboraron un *Manual de estadísticas del comercio internacional de servicios*, cuxa adopción polos distintos países estase fomentando.

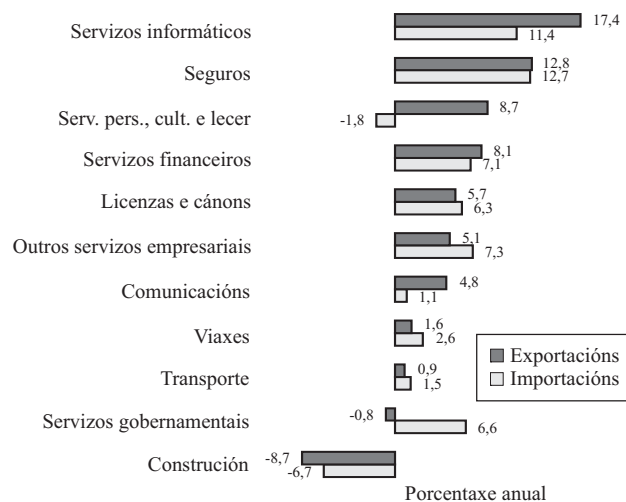
mostraron nos países da OCDE e para o período 1997-2002, un espectacular crecemento das exportacións de servizos relacionados coa informática e coa información moi superior á media do conxunto de servizos (crecemento dun 17% anual fronte a un 3,3% de media). Esta mesma tendencia mantívose nas importacións, aínda que cunha menor intensidade.

**Gráfica 1.-** Exportacións-importacións de servizos. OCDE, 2002



FONTE: OCDE e elaboración propia.

**Gráfica 2.-** Taxa media de variación anual exportacións-importacións servizos. OCDE, 1997-2002



FONTE: OCDE e elaboración propia.

Este crecemento dos servizos cremos que, en parte, foi alentado polos servizos asociados á “nova economía”, como o comercio electrónico, a elaboración de programas informáticos e outros, podendo afirmar que a aparición de internet supuxo un cambio de tipo estrutural na natureza do comercio internacional de servizos ao permitir, en moitos casos, a súa realización sen a necesidade de contar cunha presenza física no país receptor. Por outra parte, o comercio de servizos, ao igual que o comercio de bens, desenvólvese en máis dun 60% entre empresas filiais e é susceptible, xa que logo, de facer uso de mecanismos de prezos de transferencia con distintos obxectivos, entre eles tratar de reducir a factura fiscal do grupo. Nestes casos, o problema xorde á hora de tratar de identificar cando estamos ante transaccións de servizos intragrupo ou entre partes independentes, ao non contar cunha información pormenorizada, no caso español, dos grupos empresariais que operan no noso territorio<sup>5</sup>.

### 3. PROBLEMAS DA INVESTIGACIÓN DOS PREZOS DE TRANSFERENCIA E REVISIÓN DA LITERATURA

Un dos ámbitos nos que é fundamental dispoñer de información económica fiable sobre a composición dos grupos empresariais e das transaccións efectuadas entre as empresas pertencentes a un mesmo grupo é, precisamente, o dos prezos de transferencia. Malia que a utilización deste tipo de prácticas polas empresas multinacionais está moi estendida, a súa detección, así e todo, non é unha tarefa sinxela xa que as empresas non están interesadas en proporcionar voluntariamente información que puidera levar a obter evidencia da súa utilización. Aínda que este tipo de prácticas non sempre veñen determinadas por motivos fiscais, é este obxectivo o que lle suscita máis crebacabezas á facenda pública dos distintos países pola importante erosión que supón para os seus ingresos impositivos. Co fin de atallar o problema de forma coordinada, os organismos internacionais estableceron unha serie de métodos<sup>6</sup> encamiñados a fixar, nos supostos de comercio internacional entre empresas relacionadas, o prezo que sería aceptable desde o punto de vista fiscal –que se deu en chamar prezo “*arm’s length*”, na súa expresión inglesa– e que fai referencia ao prezo que se pactaría nesas transaccións se estas fosen desenvolvidas entre partes independentes.

O método principal baséase na investigación no mercado do prezo aplicado en transaccións similares realizadas entre partes independentes e comparalo co aplicado no grupo multinacional. Con todo, a súa utilización non sempre é posible pois adoita ser bastante frecuente que as transaccións non sexan directamente compara-

<sup>5</sup> Neste sentido, a Área de Directorios de Empresas da Subdirección de Metodoloxía e Técnicas Estatísticas do INE está desenvolvendo un interesante labor na identificación e no estudo dos grupos de empresas como unidade estatística significativa, coa finalidade de contar con información fiable que poida servir de base a posteriores estudos sobre a súa actividade económica, a súa evolución e as súas influencias sobre o conxunto da economía.

<sup>6</sup> A OCDE publicou no ano 1995 un manual no que se recollen os diversos métodos de determinación dos prezos de transferencia para os efectos fiscais aceptados por este organismo. Este manual é obxecto de actualización e de aclaración periódica grazas aos traballos do Comité de Asuntos Fiscais da OCDE.

bles ou que non existan no mercado transaccións similares entre partes independentes coas que comparar. Nestes casos, admítense métodos supletorios encamiñados a fixar o prezo da transacción de forma obxectiva en función das marxes consideradas normais no sector, tomando en consideración as características da estrutura de custos das empresas implicadas.

Todos estes métodos baséanse na investigación transacción a transacción, o que pode dar unha idea do caótico e do caro que resulta o proceso. Nalgúns países, como nos Estados Unidos, avógase pola utilización dos chamados métodos globais, que tratan de superar a problemática da investigación de transaccións individuais centrándose en efectuar un repartimento do beneficio global da empresa transnacional entre os distintos territorios no que se atopa presente tomando en consideración unha serie de parámetros acreditativos do esforzo produtivo realizado pola empresa en cada territorio. Estes métodos globais, malia as súas indubidables vantaxes sobre os métodos transaccionais, non son, con todo, de xeral aceptación pola relativa imprecisión que os acompaña<sup>7</sup>, sendo admitidos só cando se acredita que os métodos transaccionais son de difícil ou de imposible aplicación.

Malia as dificultades que se presentan no nivel de inspección de prezos, foron numerosos os traballos de investigación científica encamiñados a obter evidencia empírica da utilización de prezos de transferencia no seo dos grupos multinacionais. Desde as análises empíricas seminais efectuadas nos anos setenta por Vaitsos, Ness e Lall e impulsados polos avances econométricos, multiplicáronse as investigacións empíricas. Destaca o traballo pioneiro de C.W. Vaitsos para o Goberno colombiano do ano 1972, no que trata de obter evidencia directa do uso de prezos de transferencia por parte das empresas dos sectores farmacéutico, do caucho, químico e eléctrico neste país, para o que contou cunha inxente cantidade de recursos postos á súa disposición pola Administración colombiana. A enorme cantidade de recursos esixida por este método directo para unha investigación destas características imposibilita hoxe a súa aplicación de forma recorrente.

Na maioría dos casos faise uso dos chamados métodos indirectos, a través dos cales se trata de obter, mediante técnicas de regresión, evidencia da influencia de determinados factores relacionados co uso de prezos de transferencia na cifra de resultados das filiais estranxeiras, ou ben explicativos do diferente nivel impositivo soportado polas filiais estranxeiras fronte á empresa nacional. Eses métodos fan uso de regresións econométricas sobre datos microeconómicos presentados en forma de panel, normalmente estimadas por mínimos cadrados. Aínda que inicialmente abundaban as análises centradas nun único sector, concretamente nas empresas química e farmacéutica, cada vez son máis frecuentes os estudos intersectoriais que incorporan á súa investigación a diferente propensión de empresas de distintos sectores a facer uso dos prezos de transferencia.

---

<sup>7</sup> Esta imprecisión vén derivada fundamentalmente da diversidade de métodos e de normativas contables aplicables ás distintas empresas que integran o grupo internacional en función do territorio no que se atope. Neste sentido resultan moi interesantes os esforzos realizados desde os distintos foros internacionais multilaterais para lograr unha unificación dos principios e dos criterios contables aplicables.

Da bibliografía revisada a este respecto, destaca no noso país o traballo de Bueno Lastra (1980), no que trata de valorar as consecuencias sobre a balanza de pagamentos española do uso xeneralizado dos prezos de transferencia polas multinacionais estranxeiras. Para iso e tras analizar a incidencia na balanza de pagamentos española desas multinacionais, formula un modelo econométrico orientado a determinar o grao de infravaloración e de sobrevaloración das exportacións e das importacións, respectivamente.

Máis recentemente, Lorraine e Rodríguez (2004), estudando a metodoloxía máis adecuada para a construción dos *índices de prezos internacionais* (IPI), poñen de manifesto que a medida tradicionalmente utilizada para a súa elaboración –o *índice de valor unitario* (UVI, nas súas siglas inglesas)– vese alterada pola práctica cada vez máis estendida de manipulación dos prezos de transferencia polas empresas multinacionais. O estudo econométrico desenvolvido pon de manifesto que a diferenza entre o UVI e o *índice de prezo específico* (SPI, nas súas siglas inglesas)<sup>8</sup> aumenta cando se trata de transaccións dentro do grupo, intensificándose cando a política económica<sup>9</sup> dos países implicados é tal que incentiva o uso deses prezos de transferencia.

Clausing (2003) céntrase directamente na área fiscal e efectúa unha regresión entre os prezos de importación e de exportación de multinacionais estadounidenses e o diferencial dos tipos fiscais entre os Estados Unidos e o país de procedencia da multinacional ou a media dos tipos dos países nos que está presente esa empresa, obtendo unha clara evidencia de que os prezos de importación e de exportación das multinacionais localizadas nos Estados Unidos están afectados por estratexias encamiñadas a reducir a factura fiscal. Á mesma conclusión chegan Mills e Newberry (2004), aínda que incorporan ao seu estudo a política de endebedamento das multinacionais e outros aspectos non directamente relacionados cos impostos pero que poderían facilitar a manipulación de prezos de importación, como o nivel de activos intanxibles presentes no balance da empresa e o tamaño da empresa. Este último aspecto é directamente estudado por Conover e Nichols (2003) que, chegando á mesma conclusión con respecto á manipulación de prezos intragrupo por motivos fiscais, afirman que o tamaño e a situación financeira da empresa adoita ser un aspecto determinante deste comportamento, habitual en empresas grandes e financeiramente saneadas.

#### 4. ANÁLISE EMPÍRICA

O obxectivo da nosa análise é pescudar, partindo dunha mostra de filiais residentes en España de empresas multinacionais estranxeiras, se existe algún tipo de relación entre o nivel de actividade declarado no noso país e o diferencial impositi-

---

<sup>8</sup> Medida de prezos internacionais moito máis fiable e non susceptible de alteración por manipulacións nas transaccións intrafirma.

<sup>9</sup> Inclúen seis variables de control deste aspecto, das cales a metade delas están relacionadas coa área fiscal.

vo entre España e o país de orixe do grupo multinacional, tendo en conta o grao de adaptación ás novas tecnoloxías das empresas. Para iso seleccionouse unha mostra de empresas estranxeiras radicadas en España e analizáronse os datos contables máis relevantes, relacionándoos co diferencial fiscal para cada ano en función do país de procedencia da empresa.

Os datos microeconómicos utilizados proceden da base de datos privada SABI, que proporciona información económico-financeira das empresas radicadas en España e en Portugal –procedente fundamentalmente da información rexistral sobre contas anuais dispoñibles–. Á hora de establecer a mostra seleccionáronse aquelas empresas residentes en España nas que máis dun 50% do seu capital social estivese en mans dunha empresa estranxeira ou aquelas outras nas que a sociedade matriz fose estranxeira. Dentro destas, elixiuse aquelas para as que estivese dispoñible toda a información necesaria para poder analizar en profundidade o seu comportamento:

- Contas consolidadas.
- Cifra imposto de sociedades dispoñible e maior que cero.
- Número de traballadores empregados.
- Importe do inmovilizado inmaterial e superior a cero.

Á súa vez, esixiuse que esa información estivese dispoñible nos exercicios económicos para os que se contaba con información fiscal completa: 2000, 2001 e 2002, e que o país de procedencia se correspondese tamén coas nacionalidades das cales se posuía información acerca do seu sistema fiscal. As empresas proporcionadas pola base de datos con estes criterios de selección foron 73.

Dado o reducido número de empresas recuperadas non se efectuou ningunha selección adicional, traballando con todas elas. Co fin de obter un mellor coñecemento das empresas que forman a mostra e para tratar de reducir en parte a heteroxeidade dos rexistros que a integran, procedeuse a agrupalos de acordo con criterios como o tamaño ou o sector, resultando grupos diversos, como pode observarse na táboa 1.

**Táboa 1.-** Agrupación por tamaños e sectores (número de empresas)

Sector* Tamaño**	Manuf.		Servizos		Constr.		Comercio por xunto		Comercio polo miúdo		Transporte e almacenam.		Total %	
	Pequenas	7	22%	1	6%	0	0%	6	35%	0	0%	0	0%	14
Medianas	8	25%	3	18%	0	0%	6	35%	1	50%	0	0%	18	25%
Grandes	17	53%	13	76%	4	100%	5	29%	1	50%	1	100%	41	56%
Total	32	100%	17	100%	4	100%	17	100%	2	100%	1	100%	73	
%		44%		23%		5%		23%		3%		1%		100%

\* A clasificación por sectores efectuouse utilizando os códigos estadounidenses NAICS-2002.  
 \*\* A clasificación por tamaño efectuouse segundo a media de traballadores no cadro de persoal para o período considerado: pequenas, as que teñen menos de 250 traballadores; medianas, aquelas que teñen entre 250 e 499 traballadores; grandes, as que contan con 500 ou máis traballadores.

#### 4.1. ADOPCIÓN DAS TIC

Dentro da nosa análise, interésanos comprobar en que medida a adopción das TIC pola empresa multinacional –tanto na súa organización interna como nas relacións cos clientes e coas filiais– supón unha maior facilidade para a práctica dos prezos de transferencia nas transaccións intragrupo, tal e como se pon de manifesto na maior parte da literatura sobre o tema. Con todo, resulta difícil acceder á información pormenorizada das empresas que integran a mostra seleccionada, polo que se recorreu á evidencia indirecta mediante a información estatística relativa ao volume de comercio electrónico desagregada por sectores.

No noso país este tipo de análise realízao con bastante fiabilidade a Asociación Española de Comercio Electrónico pero, lamentablemente, non se puido ter acceso a esa información. Pola súa parte, a Oficina Estatística do Departamento de Comercio estadounidense –o *Census Bureau*– publica periodicamente na súa páxina *web* información sobre o volume do comercio electrónico nos Estados Unidos desagregado por sectores: por xunto, polo miúdo, produtos manufacturados e servizos. Por tratarse dun país pioneiro no desenvolvemento de internet e na adopción do comercio electrónico, estes datos considéranse suficientemente representativos e extrapolables, aínda que con reservas, ás economías doutros países desenvolvidos.

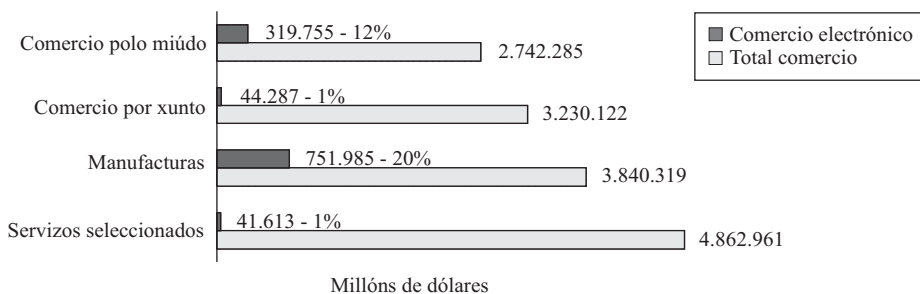
Agora ben, eses datos non son todo o precisos que desexariamos, pois deixan fóra do cómputo as transaccións efectuadas entre partes relacionadas que son, precisamente, as que nos interesan no noso estudo. Con todo, pode establecerse unha relación positiva entre o grao de adopción das TIC na operativa da empresa e o volume de comercio electrónico efectuado con terceiras partes.

Aínda que, como se mostra na gráfica 3, o volume de comercio electrónico desagregado por sectores aínda é baixo malia uns ritmos de crecemento elevados, é o sector manufactureiro no seu conxunto o que presenta un maior nivel de utilización do comercio electrónico, con cifras para o ano 2002 que están próximas ao 20% do total comercializado. Dentro deste sector, o grao de penetración do comercio electrónico é desigual dependendo do subsector de que se trate, con porcentaxes moi superiores nalgúns casos a ese 20% –bebidas e tabaco, 44%; bens de transporte, 48%–. Séguelle por orde de importancia o sector do comercio por xunto, aínda que o nivel de utilización do comercio electrónico se sitúa arredor do 12% do total, aínda que dentro del tamén é posible atopar subsectores con niveis de utilización superiores ao 20% –vehículos de motor e equipamento, 25%; droguería e derivados, 47%–.

Nos outros dous grandes sectores recollidos nos datos facilitados polo *Census Bureau* –comercio polo miúdo e unha selección de industrias de servizos–, a penetración do comercio electrónico non alcanza o 2% do total das vendas, aínda que podemos atopar tamén subsectores que supoñen unha notable excepción (axencias de viaxes, 24%; venda electrónica e por correo, 28%). Son, precisamente, estes

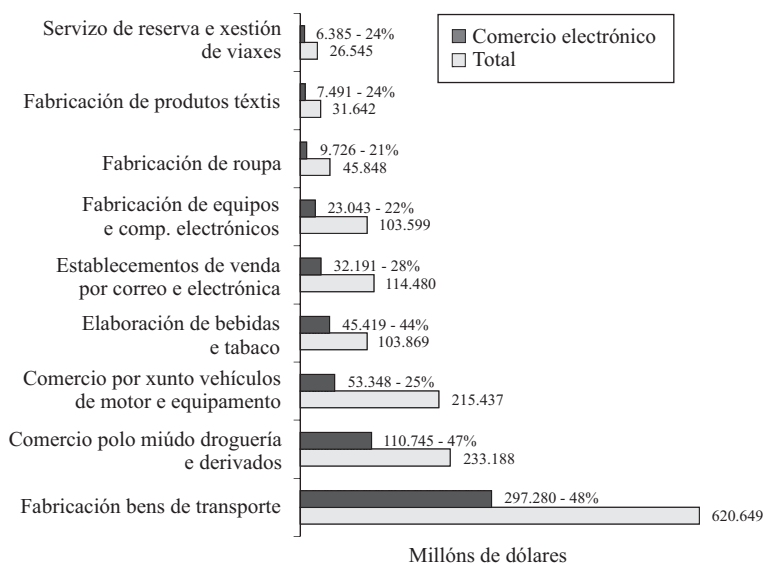
dous sectores, e en especial o do comercio polo miúdo, os que mostran uns maiores ritmos de crecemento durante o período estudado.

**Gráfica 3.-** Estados Unidos, volume de vendas totais e a través do comercio electrónico, desagregado por sectores



FONTE: *Census Bureau* e elaboración propia.

**Gráfica 4.-** Estados Unidos, vendas totais e de comercio electrónico por rama de actividade, 2002



FONTE: *Census Bureau* e elaboración propia.

Co fin de incorporar esta información ao noso estudo, consideramos que aquelas empresas pertencentes a sectores nos que, segundo os datos anteriores, as cifras de comercio electrónico se sitúan arredor do 20% ou máis do total das vendas, realizaron unha adopción temperá das novas TIC tanto nas súas relacións cos clientes como na súa forma de organización interna, dous aspectos que normalmente adoitan

ser indisociables. A clasificación realizouse utilizando o código NAICS-2002 estadounidense por ser esta a referencia sectorial recollida nos datos do *Census Bureau* e por aparecer codificado tamén desta forma o sector ao que pertence a empresa na base de datos SABI, entre outros.

Na mostra seleccionada atopámonos con que só 16 empresas poderían inscribirse dentro desas ramas de actividade. Se desagregamos polos sectores nos que agrupamos as empresas da mostra, vemos que 10 desas empresas pertencen ao sector manufactureiro, 5 ao sector de comercio por xunto e 1 ao do comercio polo miúdo, tal e como se mostra na táboa 2.

**Táboa 2.-** Empresas da mostra pertencentes a ramas de actividade con máis dun 20% da súa cifra de vendas efectuadas a través de internet

	Total	Manufact.	Servizos	Construc.	Comercio por xunto	Comercio polo miúdo	Transportes
Total empresas	73	32	17	4	17	2	1
Máis 20% vendas a través de internet	16	10	0	0	5	1	0
Porcentaxe	22%	31%	-	-	29%	50%	-

## 4.2. DESCRICIÓN

Dada a heteroxeneidade da mostra e o reducido número de empresas e de rexistros anuais de cada unha delas cos que contamos, é bastante probable que resulte difícil identificar unha relación clara entre as variables obxecto da nosa análise, especialmente se temos en conta que hai outros factores cuxa influencia sobre o nivel de impostos pagados é moito maior que o simple diferencial impositivo entre os países implicados, como poden ser o tamaño da empresa, a súa produtividade, o nivel de beneficios obtido, a rendibilidade, etc.

**Táboa 3.-** Resumo de datos da mostra

PANEL A: DATOS ECONÓMICOS							
Variable	<i>n</i>	Media	Mínimo	Máximo	Percentil 25	Percentil 75	Desv. típica
<i>ACT</i>	73	371.871,07	11.324,26	5.544.098,33	46.517,97	331.112,69	877.555,40
<i>VN</i>	73	551.530,03	14.998,50	11.765.717,67	70.055,08	472.370,87	1.591.895,50
<i>REX</i>	73	35.531,28	-63.300,62	535.526,00	3.399,86	33.111,51	79.128,83
<i>RE</i>	73	23.893,47	-64.897,00	431.798,00	1.319,68	19.400,93	67.938,32
<i>IS</i>	73	9.457,88	12,54	117.880,67	875,01	7.192,35	20.055,24
<i>T</i>	73	1.913,11	31,00	44.378,33	285,83	1.749,17	5.334,23
<i>PRD</i>	73	513,06	39,65	10.679,10	150,78	401,27	1.307,90
<i>TEX</i>	219	38,54	16,00	51,60	35,00	45,21	6,03

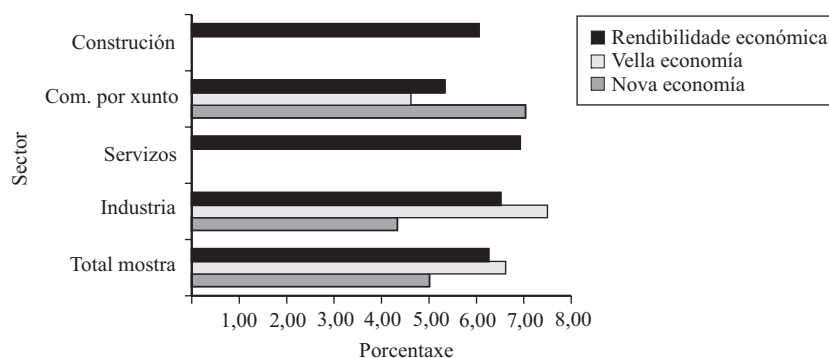
*ACT*: valores medios do activo total para os tres anos, expresados en miles de euros; *VN*: cifra media de vendas netas para o período considerado, expresada en miles de euros; *REX*: resultado ordinario antes de xuros e impostos, equivalente ao resultado de explotación, en valores medios para o período considerado e expresado en miles de euros; *RE*: resultado do exercicio en termos medios para o período considerado e expresado en miles de euros; *IS*: imposto de sociedades pagado por termo medio nos tres anos obxecto de estudo, en miles de euros; *T*: cadro de persoal medio para o período analizado; *PRD*: produtividade media, calculada como cociente entre as vendas netas e os traballadores do cadro de persoal, tamén en miles de euros; *TEX*: tipo impositivo nominal aplicable no país de procedencia da empresa para cada ano e para cada empresa da mostra.

**Táboa 3 (continuación).**- Resumo de datos da mostra

PANEL B: DATOS VARIABLES UTILIZADAS NA REGRESIÓN (VALORES MEDIOS POR EMPRESA)							
Variable	n	Media	Mínimo	Máximo	Percentil 25	Percentil 75	Desv. típica
XVNACT	73	1,59	0,28	5,33	1,00	1,88	0,96
XRECO	73	6,26	-6,49	20,34	2,06	9,39	5,75
XPRD	73	513,06	39,65	10.679,10	150,78	401,27	1.307,90
XREXACT	73	14,82	-32,69	222,81	4,46	17,56	29,69
XDTX	219	3,54	-19,00	16,60	,00	10,21	10,21

XVNACT: cociente entre as vendas netas e o activo total; XRECO: rendibilidade económica; XPRD: produtividade; XREXACT: resultado de explotación entre activo total; XDTX: diferencial impositivo entre o país estranxeiro de procedencia da multinacional á que pertence a filial estudada e España (35%).

A mostra está composta por 73 empresas de distintos sectores ás que, tanto polo seu volume de activo coma polas súas vendas e polo tamaño do seu cadro de persoal, podemos cualificar como grandes empresas. O volume medio do activo para o conxunto de rexistros sitúase lixeiramente por riba dos 370 millóns de euros, cunha dimensión media do cadro de persoal arredor dos 1900 empregados.

**Gráfica 5.-** Rendibilidade económica por sectores (en %). Valores medios do período desagregados por sectores

A modo de conclusión desta breve descrición da mostra, podemos dicir que as empresas estranxeiras que a integran se encadran dentro da categoría de grandes empresas, especialmente polo que ao sector industrial se refire, destacando dentro do conxunto o maior dinamismo que aparentan desenvolver as empresas do sector do comercio polo miúdo, malia o seu menor tamaño. É tamén dentro deste sector onde as empresas pertencentes ás ramas de actividade que rexistran unha maior penetración do comercio electrónico mostran o seu mellor comportamento. En conxunto, as empresas que demos en chamar da “nova economía” presentan un menor tamaño pero un comportamento máis dinámico polo que respecta ás vendas. Cómpre non esquecer o feito de que incorporar o comercio electrónico como canle de vendas non supón renunciar ás canles tradicionais, ampliando as vías de acceso ao mercado e a novos clientes, polo que supón unha evidente ampliación e mellora

dos accesos comerciais. Por outra parte, a integración do comercio electrónico como canle de vendas tamén esixe articular unha nova forma de organizar e de traballar na empresa, que se caracteriza polo seu dinamismo e axilidade o que, indubidablemente, ten consecuencias sobre o nivel das vendas.

## **5. ANÁLISE DE REGRESIÓN: HIPÓTESES FORMULADAS**

O obxecto deste traballo é tratar de atopar unha evidencia empírica no uso dos prezos de transferencia con motivos fiscais polas filiais estranxeiras afincadas no noso país nas súas relacións coa empresa matriz, así como observar se o feito de que estas empresas integrasen as novas tecnoloxías da información e da comunicación no seu funcionamento ten algunha consecuencia apreciable sobre este tipo de prácticas. Para este efecto, formulamos unha serie de modelos econométricos co fin de determinar en que medida os impostos e o feito de integrar as novas tecnoloxías no seu funcionamento poden afectar o nivel de ingresos declarados no noso país.

En principio consideramos, tal e como se propón na literatura teórica sobre prezos de transferencia, que as filiais das multinacionais estranxeiras fan uso desa práctica para axustar os impostos pagados no país de localización en función do diferencial de tipos co país de orixe, incrementando os beneficios declarados se os tipos no país de acollida son máis baixos ca no de orixe e viceversa. No nivel empírico, esta práctica foi obxecto de estudo por distintos autores cun resultado desigual. No caso español só se ten constancia do xa referido traballo de Bueno Lastra (1980). O noso obxectivo vai un pouco máis alá ao tratar de verificar, para o caso español, se existe algunha relación entre a utilización dos prezos de transferencia por parte das empresas multinacionais e o grao de adopción por estas do comercio electrónico na súa organización interna e nas relacións cos clientes.

A impresión xeneralizada da literatura científica é, como xa se indicou, que aínda que non xurdiran problemas novos, a expansión do comercio electrónico facilitaralles ás empresas a utilización dos prezos de transferencia cunha maior impunidad ao dificultarse a súa detección por parte das autoridades fiscais: impedindo a identificación da transacción en si ou dificultando a súa comparación con transaccións similares entre partes independentes.

No noso caso, pretendemos atopar unha relación entre os resultados declarados en España polas filiais de multinacionais estranxeiras e o diferencial fiscal entre España e o país de procedencia da empresa. As limitacións deste procedemento vense agudizadas pola pouca amplitude e profundidade da información dispoñible, ao estar integrada esa mostra só polos rexistros de 73 empresas, con información correspondente para cada unha delas aos anos 2000, 2001 e 2002.

### **5.1. VARIABLE DEPENDENTE**

Á hora de determinar a variable obxecto de análise, que utilizaremos como evidencia da utilización dos prezos de transferencia, tomamos como referencia o tra-

ballo de Mills e Newberry (2004). Para a súa análise, estes autores utilizan datos dun panel de empresas estadounidenses controladas por capital estranxeiro, tomando como variable dependente datos confidenciais referentes aos ingresos declarados para os efectos fiscais por esas empresas nos Estados Unidos. No noso caso, como alternativa aos ingresos fiscais baralláronse distintas posibilidades. A variable máis adecuada, desde o noso punto de vista, serían os prezos aplicados nas importacións/exportacións intragrupo ou, no seu defecto, unha estimación das compras/vendas intragrupo efectuadas por esas empresas; con todo, non se puido ter acceso a esa información.

Tendo en conta estas limitacións, seleccionouse como variable dependente o volume neto das vendas ou o resultado de explotación. No primeiro caso, só estaríamos estudando a posibilidade de que a empresa residente faga uso dos prezos de transferencia mediante a manipulación das súas exportacións. Se tomamos en conta o resultado de explotación, valoramos tamén a posibilidade de que as empresas do grupo no estranxeiro fagan tamén uso dos prezos de transferencia infravalorando ou sobrevalorando as posibles importacións intragrupo efectuadas pola filial residente. Ao tomar en consideración estas dúas variables –as vendas netas ou o resultado de explotación como indicativo da utilización de prezos de transferencia– introdúcese un primeiro elemento distorsionador ao considerar tanto as vendas a empresas do grupo coma a terceiros independentes e, igualmente, nas compras de primeiras materias, subministración ou produtos intermedios.

Inicialmente utilizaremos, xa que logo, ambas as dúas variables: o resultado de explotación ou resultado ordinario antes de xuros e impostos (ROAII) e a cifra de vendas netas. Para corrixir a influencia do tamaño da empresa sobre estas magnitudes utilizarémolas en termos relativos con respecto ao volume de activo<sup>10</sup>.

## 5.2. VARIABLES EXPLICATIVAS

### 5.2.1. Incentivos fiscais

Como variable explicativa, indicadora da presenza de incentivos fiscais para alterar os prezos, utilizamos o diferencial entre o tipo impositivo legal vixente no país de residencia da multinacional ou socio maioritario de referencia da empresa. Son indicadores menos refinados que o diferencial impositivo utilizado por Mills, Lillian e Newberry (2004), pero que manteñen o seu mesmo espírito.

De acordo coa nosa proposta, un resultado coherente coa hipótese formulada supoñería un signo positivo do coeficiente asociado a esta variable, de tal maneira que canto maior sexa o diferencial impositivo entre o estranxeiro e España, máis

---

<sup>10</sup> Consideramos, xunto con Mills, Lillian e Newberry (2004), que o activo é unha variable menos endóxena respecto da cifra de impostos e que, xa que logo, proporciona uns mellores resultados á hora de considerar a diferente capacidade para xerar ingresos entre as distintas filiais estranxeiras.

propensión terá a empresa a aumentar o nivel de beneficios declarados no noso país, en detrimento dos declarados no país estranxeiro de residencia da matriz.

♦ *Regresión I*: Partindo do anterior, configurouse un primeiro modelo de regresión,

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + B_1 XDTX_{it} + u_{it}$$

se  $i=1, 2, \dots, 73$  e  $t = 2000, 2001, 2002$ , no que  $XREXACT_{it}$  é o resultado de explotación entre volume de activo por ano e empresa;  $XDTX_{it}$ , o diferencial fiscal para cada empresa e ano, tomando en consideración o país de residencia da empresa matriz;  $B_{0i}$ , o termo independente que, no caso de analizar baixo o suposto de efectos fixos, será diferente para cada empresa.

A estimación por mínimos cadrados xeneralizados non proporciona resultados concluíntes, cuns valores de  $R^2$  moi baixos e cun coeficiente  $B_1$  non significativo. Con todo, analizando a relación entre estas dúas variables como panel, considerando a existencia de efectos fixos independentes para cada unha das empresas analizadas e efectuando unha regresión ponderada por mínimos cadrados xeneralizados, os resultados melloran de forma ostensible mostrando unha gran coherencia coas hipóteses da nosa investigación. Neste caso, o valor do coeficiente asociado á variable explicativa, aínda que próximo a cero, ten signo positivo, poñendo de manifesto unha relación directamente proporcional entre o diferencial fiscal entre o país de procedencia e España co resultado declarado da actividade ordinaria da empresa no noso país.

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + 0,003856 XDTX_{it} + u_{it}$$

Neste caso, a regresión ponderada por mínimos cadrados proporciona un valor de  $R^2$  de 0,97, cun valor do estatístico  $t$  de 4,2643, que pon de manifesto un elevado grao de significatividade, sen presentar problemas de correlación. Agora ben, un valor do termo independente pouco homoxéneo, cun rango de variación relativamente amplo (-0,22; 1,94) dados os valores do coeficiente  $B_1$ .

Se efectuamos esta mesma análise tomando como variable dependente o volume de vendas netas, tamén en termos relativos con respecto ao volume de activo, os resultados son moi similares,

$$XVNACT_{it} = B_{0i} + 0,006075 XDTX_{it} + u_{it}$$

cun valor positivo do coeficiente  $B_1$ , aínda que próximo a cero, que, ponderado por mínimos cadrados xeneralizados, presenta un valor de  $t$  altamente significativo (5,56), cun gran poder explicativo ( $R^2=0,99$ ) e sen correlación, aínda que cuns efectos fixos dificilmente homoxéneos cun rango de variación máis amplo, incluso, que no caso anterior (0,24382; 5,329119).

Neste caso concreto, xa que logo, podemos dicir que parece existir unha relación positiva entre o diferencial impositivo entre o país de residencia estranxeiro e España e os ingresos por vendas e o resultado de explotación declarados en España polas filiais de multinacionais estranxeiras obxecto de estudo. Poderíamos concluír, xa que logo, que é posible que as empresas filiais recollidas na mostra condicionen o seu volume de ingresos/vendas á situación fiscal, poñendo de manifesto unha manipulación de prezos de transaccións propia dos prezos de transferencia.

♦ *Regresión II*: Tamén nos interesa coñecer a relación que hai entre os incentivos fiscais e outras variables cunha certa influencia sobre os resultados, como poden ser os niveis de produtividade, o nivel de actividade da empresa, a súa rendibilidade económica, etc. O modelo proposto é o seguinte:

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + B_1XDT_{it} + B_2XRECO_{it} + B_3XPRD_{it} + B_4XVNACT_{it} + u_{it}$$

se  $i=1, 2, \dots, 73$  e  $t=2000, 2001, 2002$ , que relaciona o resultado de explotación da empresa entre o volume de activo co diferencial impositivo  $-XDT_{it}$ , tal e como o definimos anteriormente. As outras variables incluídas no modelo son as seguintes:  $XRECO_{it}$ , que é a rendibilidade económica por empresa e ano, definida como resultado do exercicio entre activo total; aínda que existen outras variables que poden ter influencias sobre o nivel de rendibilidade, en principio consideramos que a relación entre a rendibilidade económica e o resultado de explotación debe de ser positivo, presupoñendo que a principal causa de rendibilidade da empresa procede do desenvolvemento da súa actividade principal;  $XPRD_{it}$ , que é a produtividade por empresa e ano, que aquí definimos como ingresos de explotación por traballador do cadro de persoal; é razoable propoñer que neste caso tamén a relación entre ambas as dúas variables sexa positiva pois, en principio, uns maiores niveis de produtividade permitirían reducir un dos capítulos de gasto máis importantes en toda empresa: os gastos de persoal;  $XVNACT_{it}$ , que é a rotación de activo por empresa e ano, número de veces que o volume de vendas supera o volume do activo total da empresa e que nos dá unha idea do grao de actividade produtivo/comercial desenvolvida pola empresa en relación co seu tamaño e que mostra o grao de aproveitamento dos recursos dispoñibles pola empresa. Inicialmente, resulta difícil aventurar algún tipo de relación entre esta variable e o resultado de explotación, pois a estrutura de custos da empresa resulta determinante; con todo, se as marxes de beneficios está ben establecidas, un maior volume de vendas debería acompañar a un mellor resultado de explotación.

Nunha primeira aproximación efectuamos unha regresión por mínimos cadrados ordinarios con moi malos resultados, mostrando un modelo con pouca bondade do axuste, aínda que as variables que o compoñen, agás  $XDT_{it}$ , que pretende recoller o efecto incentivo do diferencial impositivo, son significativos. Neste caso, o coeficiente de  $XDTX_{it}$ , ademais de non ser significativo, ten valor negativo, contradicindo a hipótese de partida, mentres que o resto dos coeficientes, exceptuando o nivel

de rotación de activo  $-XVNACT_{it}$  presentan os signos esperados. Con todo, o modelo tamén presenta problemas de heterocedasticidade e de correlación.

Regresando este mesmo modelo como panel con efectos fixos e efectuando unha análise ponderada tendo en consideración as distintas varianzas das diferentes empresas obtidas nunha primeira regresión, os resultados obtidos melloran ostensiblemente (táboa 6), cumpríndose practicamente para todos eles as hipóteses de partida, agás para  $XVNACT_{it}$ , cuxo coeficiente presenta signo negativo aínda que se atopa moi próximo a cero. Neste caso, o rango recorrido polos efectos fixos amplíase con respecto aos casos anteriores, acentuándose a súa heteroxeneidade (-6,94657; 1,091938).

**Táboa 6.-** Regresión II, resultado explotación/activo

GLS (Cross Section Weights) // Dependent variable is XREXACT?				
Sample: 2000 2002				
Included observations: 3				
Total panel observations 218				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XDTX?	0,005166	0,000395	13,07774	0,0000
XRECO?	0,003170	0,000656	4,832261	0,0000
XPRD?	8,50E-07	7,79E-08	10,91665	0,0000
XVNACT?	-0,082351	0,014452	-5,698156	0,0000
Weighted Statistics				
R-squared	0,990722	Mean dependent var	1,127620	
Adjusted R-squared	0,985720	S.D. dependent var	2,075322	
S.E. of regression	0,247995	Sum squared resid	8,671685	
F-statistic	5018,532	Durbin-Watson stat	2,676689	
Prob (F-statistic)	0,000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0,768817	Mean dependent var	0,145045	
Adjusted R-squared	0,644208	S.D. dependent var	0,445788	
S.E. of regression	0,265905	Sum squared resid	9,969493	
Durbin-Watson stat	2,771581			

### 5.3. INTERNET E COMERCIO ELECTRÓNICO

Se tomamos en consideración o feito de que a empresa venda a través do comercio electrónico ou non, criterio que utilizamos para diferenciar entre empresas da nova e da vella economía, de acordo cun modelo de regresión como o seguinte:

$$XREXACT_{it} = B_0 + B_1XSECT_{it} + u_{it}$$

se  $i = 1, 2, \dots, 73$  e  $t = 2000, 2001, 2002$ , onde  $XSECT_{it}$  representa unha variable dicotómica que toma o valor 1 se a empresa pertence a unha rama de actividade cuxas vendas pola vía do comercio electrónico superan o 20% das súas vendas totais e que toma o valor cero no caso contrario. En xeral o modelo regresado por

mínimos cadrados xeneralizados presenta un elevado poder explicativo ( $R^2=0,75$ ), cuns valores de  $t$  para  $B_0$  e para  $B_1$  de 0,14 e de -0,03, respectivamente, aínda que o modelo presenta un elevado grao de correlación (estatístico Durbin-Watson=0,99). O coeficiente da variable dependente presenta, neste caso, valores negativos, regresando tanto por mínimos cadrados ordinarios como por mínimos cadrados xeneralizados, o que poñería de manifesto unha relación inversa entre a adopción das novas tecnoloxías pola empresa e os resultados das súas actividades ordinarias que contradí a nosa hipótese de partida sobre as facilidades achegadas polas novas tecnoloxías para a intensificación do uso de técnicas de prezos de transferencia. Podería aventurarse como explicación deste resultado que a introdución das novas tecnoloxías lastran a conta de resultados grazas aos importantes investimentos iniciais que cómpre acometer para levalas a cabo.

$$XREXACT_{it} = 0,143561 - 0,038993XSECT_{it} + u_{it}$$

Dada a forma de definir a variable –co mesmo valor para os diferentes anos dunha mesma empresa–, non é posible efectuar unha análise de efectos fixos. Por outra parte, incorporando esa variable aos modelos anteriores non se melloran os resultados e introdúcese correlación no modelo, destacando en calquera caso a súa escasa relevancia como variable explicativa.

#### 5.4. HOMOXENEIDADE E LIMITACIÓNS

En todos os casos estudados efectuouse unha análise de regresión combinando datos atemporais e temporais, configurando un panel e efectuando regresións sobre el. Como paso final do noso estudo, cumpriría efectuar en todos os casos un test de homoxeneidade que lles dese validez aos resultados obtidos. Aínda que a heteroxeneidade da mostra utilizada non augura uns resultados favorables deste test, nada pode dicirse pois o reducido número de rexistros e as características dos datos utilizados non permiten levalo a cabo. Unha forma de corrixir este problema sería, por unha parte, ampliar o número de empresas da mostra, seleccionando un número o suficientemente amplo por sector e por país e, por outra, ampliar o número de anos obxecto da análise.

#### 6. CONCLUSIÓNS

As novas tecnoloxías da información e da comunicación permiten unha mellor e máis fluída comunicación entre as distintas empresas que forman o grupo internacional malia a distancia, en moitos casos, das súas distintas filiais, facilitando as transaccións intragrupo e, no caso de determinado tipo de servizos vinculados ao

emprego daquelas, potenciándoos especialmente. Desde o punto de vista dos prezos de transferencia, supón dotar as multinacionais dun poderoso instrumento que facilita este tipo de prácticas e que dificulta a súa detección, co conseguinte risco fiscal para os países nos que se localiza o grupo multinacional.

Neste caso, tratouse de obter evidencia empírica da utilización deste tipo de prácticas por parte das filiais españolas de grupos multinacionais. Para iso, efectuouse unha análise de regresión sobre datos de panel correspondentes ás contas anuais en base consolidada de 73 empresas de capital estranxeiro para o período comprendido entre os anos 2000 e 2002 e, aínda que os resultados corroboraron as nosas hipóteses en canto á influencia fiscal sobre a actividade declarada por estas empresas no noso país, non foi posible contrastar a súa homoxeneidade, polo que a solidez dos resultados é, en todo caso, relativa e circunscrita só á mostra investigada. Nada concluínte pode afirmarse tampouco sobre a influencia no nivel de actividade declarado en España polo feito da temperá incorporación da empresa á súa organización e das transaccións comerciais de internet e das novas tecnoloxías da información e da comunicación.

A análise dos prezos de transferencia de forma indirecta mediante a análise de regresión é unha práctica moi estendida e consolidada dentro da literatura científica, aínda que require como sólido punto de partida unha información o máis ampla e precisa posible co fin de poder centrar a análise nos aspectos que hai que investigar e evitar distorsións. No noso caso sería necesario, ademais da amplitude xa indicada, contar cunha información polo miúdo sobre os niveis de importación/exportación intragrupo de cada empresa analizada, así como cun criterio determinante o máis preciso posible para discriminar entre aquelas empresas que integraron dentro da súa organización e nas súas transaccións comerciais as modernas tecnoloxías da información e da comunicación, e aqueloutras que non o fixeron.

Os resultados obtidos, aínda que con certas reservas, permiten evidenciar a influencia do diferencial impositivo co exterior no nivel de beneficios declarado. Coincidimos coa maioría dos estudos que tratan da incidencia do comercio electrónico sobre a fiscalidade, que a súa difusión contribuirá a acentuar a problemática dos prezos de transferencia, aínda que os resultados pouco concluíntes obtidos no noso caso poden deberse ao reducido número de empresas citado, a unha incorrecta clasificación daquelas ou a unha falta de madureza no traballo coas novas tecnoloxías que atrasa a súa utilización como forma de acentuar o uso dos prezos de transferencia.

## BIBLIOGRAFÍA

BUENO LASTRA, J.J. (1980): *Empresas multinacionales y capitalismo español: Balanza de pagos y precios de transferencia*. (Tese de doutoramento). Madrid: Universidad Complutense.

- CLAUSING, K.A. (2003): "Tax-motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices", *Journal of Public Economics*, 87, pp. 2207-2223.
- COMISIÓN EUROPEA; EUROSTAT (2004): *Structures of the Taxation Systems in the European Union*. Luxemburgo: Comunidade Europea.
- CONOVER, T.L.; NICHOLS, N.B. (2002): "A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and/or Distress", *The International Journal of Accounting*, vol. 35, núm. 2, pp. 189-211.
- EDEN, L.; RODRIGUEZ, P. (2004): "How Weak are the Signals? International Price Indices and Multinational Enterprises", *Journal of International Business Studies*, 35, pp. 61-74.
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2002): "E-commerce 2000", *E-Stats*, (18-03-02). (Na páxina [www.census.gov/estats](http://www.census.gov/estats)).
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2003): "E-commerce 2001", *E-Stats*, (19-03-03). (Na páxina [www.census.gov/estats](http://www.census.gov/estats)).
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2004): "E-commerce 2002", *E-Stats*, (15-04-04). (Na páxina [www.census.gov/estats](http://www.census.gov/estats)).
- GUISÁN, M.C. (1997): *Econometría*. Madrid: McGraw-Hill.
- GRUBERT, H. (2003): "Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and the Choice of Location", *National Tax Journal*, 56, núm. 1, (marzo), pp. 221-242.
- GRUBERT, H.; SLEMRD, J. (1998): "The Effect of Taxes on Investment and Income Shifting to Puerto Rico", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89, núm. 3, (agosto), pp. 365-373.
- LALL, S. (1973): "Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, núm. 35, 3, pp. 173-195. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 275. London: Routledge, 1994).
- LEHMANN, A.; TAMIRISA, N.; WIECZOREK, J. (2003): *International Trade in Services: Implications for the IMF*. (IMF Policy Discussion Paper, PDP /03/6).
- MILLS, L.F.; NEWBERRY, K.J. (2004): "Do Foreign Multinationals' Tax Incentives Influence Their US Income Reporting and Debt Policy?", *National Tax Journal*, (marzo), pp. 89-107.
- NESS, W.L. (1973): *U.S. Income Tax Deferral and the Dividend Remittance Policy of Multinational Corporations*. (Working Paper, 73-67). New York University Graduate School of Business Administration. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 275. London: Routledge, 1994).
- OCDE (1995): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. París: OCDE.
- OCDE (2004): *OCDE Tax Base*. (Na páxina [www.oecd.org/document/60/0,2340,en\\_2649\\_37427\\_1942460\\_1\\_1\\_1\\_37427,00.html](http://www.oecd.org/document/60/0,2340,en_2649_37427_1942460_1_1_1_37427,00.html)).
- VAITSOS, C.V. (1972): "Cosiderations o Technological Requiremens in Developing Countries with Observations on Technology Licensing Agreements", *UNIDO Symposium on Problems and Prospects of Industrial Licensing in Developing Countries*, ID/W.G. 130/2, pp. 9-10. New York. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 261. London: Routledge, 1994).